

Leszek Borowiec

Katedra Rachunkowości

Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie

Płynność finansowa i rentowność przychodów podmiotów sektora publicznego i prywatnego za lata 2008–2009

Wstęp

Analiza wskaźników finansowych służy do oceny funkcjonowania podmiotu gospodarczego i umożliwia ocenę jego kondycji finansowej w przyszłości. Wskaźniki finansowe wspierają proces diagnozowania sytuacji finansowej określonych obszarów działalności przedsiębiorstwa. Poddaje się ocenie płynność płatniczą, sprawność działania, zdolność do obsługi zadłużenia, rentowność [Gołębiewski, Tłaczała 2005, s. 103]. Wskaźniki płynności konstruowane są na podstawie danych z bilansu jednostki, wielkości zasobowych lub danych z rachunku przepływów pieniężnych. Wskaźniki rentowności natomiast przedstawiają zdolność jednostki gospodarczej do generowania zysków i służą do oceny perspektyw rozwojowych przedsiębiorstwa [Machała 2004, s. 412].

Doświadczenia krajów o rozwiniętej gospodarce rynkowej potwierdzają, iż rozwój sektora publicznego i prywatnego jest konieczny w celu sprawnego funkcjonowania gospodarki państwa. Sektor publiczny to ogół podmiotów gospodarki narodowej grupujących własność państwową, własność jednostek samorządu terytorialnego oraz tzw. własność mieszaną z przewagą (ponad 50%) kapitału podmiotów sektora publicznego (www.stat.gov.pl). Sektor prywatny stanowi natomiast ogół podmiotów gospodarki narodowej grupujący własność prywatną krajową, tj. osób fizycznych i pozostałych jednostek prywatnych, własność zagraniczną, tj. osób zagranicznych, oraz tzw. własność mieszaną z przewagą kapitału podmiotów sektora prywatnego (www.stat.gov.pl).

Celem niniejszego artykułu jest ocena efektywności przedsiębiorstw sektora publicznego i prywatnego za lata 2008–2009 z wykorzystaniem wybranych wskaźników finansowych. W ramach badania dokonano analizy płynności finansowej i rentowności przychodów przedsiębiorstw z podziałem na sektor publiczny i prywatny. W artykule wykorzystano dane dotyczące podmiotów gospodarczych prowadzących księgi rachunkowe, w których liczba pracujących wynosi 50

i więcej osób. Prezentowane dane nie obejmują rolnictwa, leśnictwa, łowiectwa i rybactwa, działalności finansowej i ubezpieczeniowej oraz szkół wyższych.

Przedsiębiorstwa sektora publicznego działają zwykle na rynku nie w pełni konkurencyjnym, a czasami w warunkach monopolu naturalnego. Podmioty sektora prywatnego poddane są ostrej konkurencji, funkcjonując na rynkach, gdzie podstawowym elementem przewagi jest efektywność finansowa. Uwzględniając powyższe, na potrzeby badań będących przedmiotem niniejszego artykułu, można sformułować tezę, że podmioty sektora prywatnego cechuje wyższa efektywność finansowa niż podmioty funkcjonujące w sektorze publicznym. Na potwierdzenie tezy wskazane jest przeprowadzenie pełnej analizy wskaźnikowej dla podmiotów działających w badanych sektorach. Ze względu na brak dostatecznej ilości informacji finansowych badanie ograniczono do oceny płynności, która warunkuje przetrwanie przedsiębiorstwa na rynku, i analizy rentowności sprzedaży, która pozwala ocenić zdolność przedsiębiorstw do generowania zysku.

Analiza płynności sektora publicznego i prywatnego

Zdolność przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań krótkoterminowych w terminach ich płatności nazywana jest płynnością finansową [Nowak 2008, s. 203]. Przy ocenie płynności finansowej wykorzystuje się wskaźniki, które przedstawiają różne stopnie (poziomy) tej płynności. Wskaźniki konstruowane są na podstawie danych z bilansu jednostki, wielkości zasobowych lub danych z rachunku przepływów pieniężnych.

Wskaźnik płynności I stopnia, zwany wskaźnikiem natychmiastowej płynności, jest najrzadziej wykorzystywany ze wszystkich wskaźników finansowych. Prezentuje on relację środków pieniężnych i ich ekwiwalentów do zobowiązań bieżących. Opisujący wskaźnik wyjaśnia, jaką kwotę wymagalnych zobowiązań może pokryć przedsiębiorstwo z bezpośrednio dostępnych środków płatniczych, świadczy więc o sprawności płatniczej podmiotu.

Wskaźnik płynności II stopnia (zwany szybkim) informuje, jaki jest stopień pokrycia zobowiązań krótkoterminowych płynnymi aktywami obrotowymi. Stanowi relację aktywów obrotowych pomniejszonych o zapasy do zobowiązań bieżących przedsiębiorstwa. Z aktywów obrotowych wyłączone są zapasy, ponieważ zakłada się, iż nie mogą one być szybko zamienione na gotówkę. Wielkość wskaźnika powinna kształtować się wokół 1.

Wskaźnik płynności III stopnia (zwany wskaźnikiem płynności bieżącej) informuje o stopniu pokrycia zobowiązań bieżących majątkiem obrotowym. Stanowi relację aktywów obrotowych do zobowiązań bieżących przedsiębiorstwa.

Wartość wskaźnika powinna kształtować się na poziomie 1,2–2 [Sierpińska, Jachna 2004, s. 147].

Tabela 1 prezentuje wskaźniki płynności obliczone dla badanych sektorów na różnych poziomach (stopniach) płynności w latach 2008–2009 i dane porównawcze dotyczące wszystkich podmiotów gospodarki kraju.

Tabela 1

Wskaźniki płynności badanych sektorów w latach 2008–2009

Rodzaj wskaźnika	2008			2009		
	sektor publiczny	sektor prywatny	Polska ogółem	sektor publiczny	sektor prywatny	Polska ogółem
1. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia	0,51	0,30	0,33	0,60	0,34	0,38
2. Wskaźnik płynności finansowej II stopnia (szybki)	1,08	0,92	0,95	1,18	0,99	1,02
3. Wskaźnik płynności finansowej III stopnia (bieżący)	1,40	1,37	1,38	1,49	1,43	1,44

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych publikowanych przez Główny Urząd Statystyczny, www.stat.gov.pl.

Wskaźnik płynności I stopnia w Polsce w 2008 roku ukształtował się na poziomie 0,33 (sektor publiczny 0,51, sektor prywatny 0,30, tj. mniej o 0,21 niż podmioty sektora publicznego), co oznacza, że środki pieniężne wystarczają na pokrycie 33,6% zobowiązań bieżących przedsiębiorstwa. Największą wartość wskaźnika gotówkowego osiągnęły przedsiębiorstwa zajmujące się działalnością związaną z kulturą, rozrywką i rekreacją¹: w 2008 roku – 1,45, w 2009 roku – 1,00.

W 2008 roku wartość wskaźnika płynności II stopnia ukształtowała się na poziomie 0,95, natomiast w roku następnym, mimo spowolnienia gospodarczego, wzrosła do 1,02. Potwierdza to dobrą sytuację finansową badanych przedsiębiorstw oraz zdolność do regulowania bieżących zobowiązań aktywami obrotowymi pomniejszonymi o zapasy.

W 2009 roku poziom wskaźnika natychmiastowej płynności wzrósł do 0,38. W podziale na sektory własności wzrósł do 0,60 w przedsiębiorstwach publicznych oraz do 0,35 w przedsiębiorstwach sektora prywatnego (mniej o 0,25 niż sektor publiczny). Przyczyną takiej zmiany jest spadek wartości zobowiązań bieżących (o 1,8%). Ponadto, należy również zauważyć, że środki pieniężne wy-

¹Autor dysponuje danymi finansowymi zestawionymi w sposób bardziej szczegółowy niż podział na sektor publiczny i prywatny, tzn. z uwzględnieniem podziału wg PKD. Ze względu na objętość artykułu nie zostały one zaprezentowane.

pływały z przedsiębiorstw wolniej ze względu na ograniczenie nakładów inwestycyjnych i redukcję zapasów (www.stat.gov.pl).

W badanych latach w przedsiębiorstwach publicznych wskaźnik wysokiej płynności z poziomu 1,08 wzrósł do 1,18, tj. o 0,10. W podmiotach sektora prywatnego wzrósł o 0,06 z poziomu 0,93 do 0,99 (tj. mniej o 0,15 i 0,18 w stosunku do przedsiębiorstw sektora publicznego). Podobne zmiany wskaźników płynności w 2009 roku w stosunku do 2008 roku nastąpiły w zakresie płynności bieżącej (III stopnia). Na tę poprawę złożyły się głównie wysokie i rosące przychody ze sprzedaży oraz wyniki finansowe przedsiębiorstw (www.stat.gov.pl).

Z danych GUS wynika, iż przedsiębiorstwa publiczne w badanych latach zanotowały wyższe wartości wskaźników płynności niż sektor prywatny, w szczególności w zakresie płynności gotówkowej i szybkiej. Utrzymywanie wyższych zasobów gotówkowych, jak i posiadanie wyższej płynności przez sektor publiczny należy tłumaczyć głównie specyfiką działalności. Podmioty sektora publicznego, działające zwykle w warunkach monopoli naturalnych, mają większą ściągalskość należności (wyższe wskaźniki płynności I stopnia), gdyż jako podmioty monopolistyczne mogą zaprzestać świadczenia usług w przypadku braku regularnych wpływów. Ponadto, podmioty sektora publicznego nie muszą utrzymywać dużych zapasów dla utrzymywania konkurencyjności (wyższe wskaźniki płynności II stopnia), gdyż nabywcy usług nie mają możliwości pozyskania ich z innych źródeł.

Ocena rentowności przychodów przedsiębiorstw sektora publicznego i prywatnego

Podstawowym celem przedsiębiorstwa jest maksymalizacja zysku, dlatego za najważniejsze wskaźniki można uznać wskaźniki rentowności, określające zdolność firmy do generowania zysków. Przez rentowność rozumie się osiąganie przychodów przewyższających koszty działalności, czyli osiąganie zysku przez podmiot gospodarczy. Rentowność jest końcowym rezultatem różnych decyzji i różnego rodzaju polityki [Brigham, Gapenski 2000]. Wskaźniki rentowności przedstawiają zdolność jednostki gospodarczej do generowania zysków i służą do oceny perspektyw rozwojowych firmy [Machała 2004, s. 412]. Wskaźniki rentowności są relacjami kwoty wyniku finansowego do określonych wielkości generujących wyniki finansowe.

Najczęściej opłacalność sprzedaży jest mierzona za pomocą wskaźnika rentowności sprzedaży, który wyraża się stosunkiem zysku ze sprzedaży i przychodów ze sprzedaży. Wskaźnik rentowności sprzedaży produktów, towarów i materiałów informuje o tym, jaki procent zysku osiągnęło przedsiębiorstwo

z uzyskanego przychodu ze sprzedaży, określa więc stopień opłacalności sprzedaży. Wskaźnik ten pokazuje, jak przedsiębiorstwo radzi sobie na rynku produktów, które oferuje klientom. Jest więc wyrazem ilości sprzedanych produktów, polityki cen, poziomu jednostkowych kosztów własnych sprzedaży oraz struktury asortymentowej wyrobów o różnej rentowności jednostkowej. Im wyższa wartość tego wskaźnika, tym wyższa jest efektywność działalności przedsiębiorstwa. W poziomie wskaźnika rentowności znajduje odzwierciedlenie pozycja firmy na rynku produktów realizowanych w ramach działalności podstawowej [Sierpińska, Jachna 2004, s. 196].

Innym wskaźnikiem rentowności jest wskaźnik rentowności obrotu brutto. Wielkość wskaźnika informuje, jaki jest udział zysku brutto w wartości sprzedaży. Wskaźnik ten określa, jaka wartość sprzedaży jest konieczna do uzyskania konkretnej kwoty zysku brutto. Porównanie tego wskaźnika ze wskaźnikiem z roku poprzedniego ukazuje wpływ obowiązkowych zmniejszeń zysku, głównie podatku dochodowego, na zysk netto przedsiębiorstwa. Jego wartość w czasie powinna rosnąć [Olzacka, Pałczyńska-Gościńskiak 1998, s. 332].

Kolejnym wskaźnikiem zyskowności jest wskaźnik rentowności obrotu netto. Wskaźnik ten określa wartość sprzedaży niezbędną do uzyskania określonej kwoty zysku netto. W praktyce porównywalność tego wskaźnika między przedsiębiorstwami jest możliwa tylko w zakresie poszczególnych branż.

W analizie wykorzystano również wskaźnik poziomu kosztów z całokształtu działalności jako wyrażona w procentach relacja kosztów uzyskania przychodów z całokształtu działalności do przychodów z całokształtu działalności (www.stat.gov.pl). Im niższa wartość wskaźnika, tym wyższa zyskowność działalności podmiotu gospodarczego. Wartość wskaźnika powyżej 100% oznacza ujemny wynik finansowy (stratę) danego podmiotu.

W 2009 roku wyniki finansowe w zakresie rentowności przychodów (obrotu) badanych przedsiębiorstw uległy poprawie w porównaniu z uzyskanymi rok wcześniej. Tabela 2 przedstawia wskaźniki rentowności przychodów przedsiębiorstw sektora publicznego i prywatnego w latach 2008–2009.

W 2008 roku wskaźnik stosunku kosztów z całokształtu działalności do przychodów wyniósł w Polsce 95,8%. W tym samym roku sektor publiczny osiągnął wartość 96,4%, natomiast przedsiębiorstwa sektora prywatnego 95,7% (tj. mniej o 0,7 punktu procentowego niż sektor publiczny). W 2009 roku przychody z całokształtu działalności rosły szybciej niż koszty, co zasługuje na ocenę pozytywną. Znalazło to odzwierciedlenie w poprawie wskaźnika poziomu kosztów – 95,0% w skali kraju, co oznacza poprawę zyskowności przedsiębiorstw sektora publicznego i prywatnego. Najmniejszą wartość omawianego wskaźnika w 2008 roku (85,8%) zanotowano w dziale górnictwa, a w 2009 roku w dziale

Tabela 2

Rentowność przychodów badanych sektorów (w %) w latach 2008–2009

Rodzaj wskaźnika	2008			2009		
	sektor publiczny	sektor prywatny	Polska ogółem	sektor publiczny	sektor prywatny	Polska ogółem
1. Wskaźnik poziomu kosztów z całokształtu działalności	96,4	95,7	95,8	95,4	95,0	95,0
2. Wskaźnik rentowności sprzedaży produktów, towarów i materiałów	3,6	5,2	5,0	3,6	5,3	5,0
3. Wskaźnik rentowności obrotu brutto	3,6	4,3	4,3	4,6	5,0	5,0
4. Wskaźnik rentowności obrotu netto	2,7	3,4	3,3	3,5	4,2	4,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych publikowanych przez Główny Urząd Statystyczny, www.stat.gov.pl.

informacji i komunikacji (86,6%). Przedsiębiorstwa te w badanych latach wykazały największą zyskowość spośród wszystkich sekcji PKD.

Wskaźniki rentowności ukazują pełny zakres zyskowości, gdy dokonuje się porównań danego wskaźnika ze wskaźnikami z lat ubiegłych. W 2008 roku wskaźnik rentowności na sprzedaży w kraju wynosił 5,0%, co oznacza, że 1 zł przychodów ze sprzedaży przyniósł 5 gr zysku. W przedsiębiorstwach publicznych wskaźnik ten wyniósł 3,6%, a w sektorze prywatnym 5,2% (tj. 1,6 punktu procentowego więcej niż w przedsiębiorstwach publicznych).

W 2009 roku w kraju wskaźnik rentowności pozostał na tym samym poziomie, tj. 5,0%. Również w podziale na sektory wg własności nie uległ zmianie (sektor publiczny 3,6%, sektor prywatny 5,3%, tj. 1,7 punktu procentowego więcej niż podmioty sektora publicznego). Spowodowane to było podobną dynamiką wzrostu przychodów ze sprzedaży oraz dynamiką wzrostu zysku ze sprzedaży. Według danych Głównego Urzędu Statystycznego, największą wartość tego wskaźnika osiągnęło górnictwo: 2008 – 14,2%, 2009 – 9,2%.

W 2008 roku każda złotówka przychodów ogółem przedsiębiorstw w Polsce generowała zysk brutto w wysokości 4,3%, czyli ponad 4 grosze na każdą złotówkę przychodów (w przedsiębiorstwach sektora publicznego 3,6%, w sektorze prywatnym 4,3%). W 2009 roku wskaźnik ten w Polsce wzrósł do poziomu 5,0%, w tym w sektorze publicznym do 4,6% i w sektorze przedsiębiorstw prywatnych do 5,0% (więcej o 0,4 punktu procentowego niż sektor publiczny). Jest to skutkiem zwiększenia przychodów badanych przedsiębiorstw.

Poziom wskaźnika rentowności obrotu netto w kraju w 2008 roku wynosił 3,3%, w tym sektor publiczny 2,7%, a prywatny 3,7%. W 2009 roku nastąpił wzrost wartości tego wskaźnika do 4,1%. Wzrost zanotowano zarówno w podmiotach publicznych (3,5%), jak i prywatnych (4,2%, tj. o 0,7 punktu procentowego więcej niż sektor publiczny). Taka sytuacja oznacza lepszą kondycję finansowo-ekonomiczną badanych przedsiębiorstw. W 2008 roku największą wielkość wskaźnika rentowności obrotu netto zanotowano w działach górnictwo (11,8%) i edukacja (11,1%). W 2009 roku były to przedsiębiorstwa zajmujące się informacją i komunikacją (11,5%), wytwarzaniem i zaopatrywaniem w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę (7,9%) oraz edukacją (7,9%).

Prezentowane wyniki wskazują, iż wyższą rentowność przychodów wykazują przedsiębiorstwa prywatne. Różnice na korzyść firm prywatnych można było zaobserwować we wszystkich podstawowych sekcjach PKD, choć nie były one tak istotne, jak można się było spodziewać na podstawie tezy sformułowanej w artykule (0,6% poniżej średniej kraju w obu analizowanych latach). Ze względu na wysoki udział eksportu w przychodach i straty na działalności finansowej w 2008 roku firmy z udziałem kapitału zagranicznego osiągnęły gorsze wskaźniki rentowności obrotu niż firmy prywatne krajowe. W 2009 roku wyniki były nieco lepsze, szczególnie dobrze radziły sobie przedsiębiorstwa duże i bardzo duże pod względem zatrudnienia. Wymienione fakty mogły mieć znaczący wpływ na małą różnicę w zakresie wielkości wskaźników rentowności sprzedaży między przedsiębiorstwami funkcjonującymi w sektorze publicznym i prywatnym.

Zakończenie

Przeprowadzone badanie wskaźników płynności i rentowności sprzedaży jest istotnym elementem oceny efektywności finansowej, ale to tylko jeden z elementów oceny. Dla lepszego i pełniejszego porównania sektorów należałoby dokonać oceny w zakresie pozostałych wskaźników finansowych. W szczególności wskazana byłaby analiza dotycząca zadłużenia, efektywności wykorzystania majątku czy też rentowności majątku i kapitału własnego badanych przedsiębiorstw. Do czerwca 2011 roku GUS nie opublikował informacji finansowych, które umożliwiłyby dokonanie wspomnianych analiz.

Lata 2008–2009 były niejednorodne ze względu na kryzys występujący na międzynarodowych rynkach finansowych. Przed wrześniem 2008 roku obserwowano stopniowe spowalnianie gospodarki. W drugiej połowie roku sytuacja w grupie eksporterów zaczęła się poprawiać. Sprzyjało to utrzymaniu się wysokiej rentowności eksportu, co w bezpośredni sposób wpływało na poprawę wskaźników rentowności sprzedaży, która była przedmiotem badań. Jednocześnie-

nie trudności w zakresie realizacji przychodów ze sprzedaży zaczęły się powiększać w przedsiębiorstwach oferujących swoje usługi i produkty tylko w kraju. W 2009 roku sektor przedsiębiorstw nadal borykał się ze skutkami międzynarodowego kryzysu finansowego i spowolnienia gospodarczego, jednak decydująca większość badanych przedsiębiorstw w sektorach publicznym i prywatnym osiągnęła zyski. Poziom rentowności całego sektora przedsiębiorstw w Polsce wzrósł i osiągnął relatywnie wysoki poziom.

Artykuł dowodzi, iż mimo występowania kryzysu na międzynarodowych rynkach finansowych, w 2009 roku poziom rentowności całego sektora publicznego i prywatnego wzrósł i osiągnął relatywnie wysoki poziom. Poprawa wyników badanych przedsiębiorstw potwierdza ich dobrą sytuację finansową oraz zdolność do regulowania bieżących zobowiązań majątkiem obrotowym.

Prezentowane wyniki wskazują, iż bardziej rentowne pod względem przychodów okazały się przedsiębiorstwa prywatne niż publiczne, w tym zwłaszcza prywatne krajowe. Różnice na korzyść firm prywatnych można było zaobserwować we wszystkich podstawowych sekcjach PKD. Przedsiębiorstwa publiczne w badanych latach zanotowały wyższe wartości wskaźnika płynności niż sektor prywatny. Na wyższą wartość tych wskaźników miały wpływ między innymi wysokie i rosnące wyniki finansowe badanych podmiotów.

Na podstawie uzyskanych wyników nie jest możliwe zweryfikowanie tezy o wyższej efektywności podmiotów działających w sektorze prywatnym. Podmioty sektora publicznego mają lepsze wskaźniki płynności na wszystkich poziomach w obu analizowanych latach. Nieznacznie niższe wskaźniki rentowności sprzedaży netto (o 0,7 punktu procentowego w obu analizowanych latach) nie uprawniają do twierdzeń o niższej efektywności finansowej, gdyż mogą wynikać np. z przyjętych założeń, iż produkty i usługi sfery publicznej musi cechować ograniczona zyskowność. Wynika ona z faktu świadczenia usług publicznych, które jednostki sektora publicznego powinny dostarczać po relatywnie niskiej i społecznie akceptowanej cenie (np. dostawy wody). Wyniki badań jednocześnie nie dają podstaw do rozstrzygających twierdzeń, iż przedsiębiorstwa te charakteryzuje zadowolający i akceptowany poziom efektywności finansowej. Celowe wydaje się podjęcie badań efektywności sektora publicznego ukierunkowanych na pomiar dokonań w zakresie operacyjnym.

Literatura

- BRIGHAM E., GAPENSKI L.: *Zarządzanie finansami 2*. PWE, Warszawa 2000.
GOŁĘBIEWSKI G., TŁACZAŁA A.: *Analiza ekonomiczno-finansowa w ujęciu praktycznym*. Difin, Warszawa 2005.

- MACHAŁA R.: *Praktyczne zarządzanie finansami firmy*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- NOWAK E.: *Analiza sprawozdań finansowych*. PWE, Warszawa 2008.
- OLZACKA B., PAŁCZYŃSKA-GOŚCINIAK R.: *Leksykon zarządzania finansami*. ODDK, Gdańsk 1998.
- SIERPIŃSKA M., JACHNA T.: *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Wyniki finansowe przedsiębiorstw niefinansowych: www.stat.gov.pl, 29.04.2011.

Comparative assessment of the financial performance of public and private sector for the years 2008–2009

Abstract

The experience of countries with developed market economy confirms that the development of public and private sectors is necessary for the proper functioning of the economy of the state. Using statistics published by the Central Statistical Office, the article presents the financial results of private and public sectors in 2008–2009. The study analyzes the liquidity and profitability of the companies surveyed. Article shows that in 2009 the financial results of the entities by sectors have improved properties compared to the previous year, and the higher profitability of the acquired entities in the private sector. At the same time public sector entities is characterized by a much higher level of liquidity.

